



informe

operadores de mercado



Entrevista a Alejandro Guerrero
 CEO de MARSH Argentina y Uruguay

Líder en Administración de Riesgos

SIMPLE



PÓLIZA DE CAUCIÓN DIGITAL DE AFIANZADORA
 EN EL MOMENTO Y SIN MOVERTE DE TU NOTEBOOK.

Sólo un PAS entiende la necesidad de una garantía accesible, económica y confiable. La Póliza Digital de Afianzadora es la herramienta de trabajo más simple para la gestión de Seguros de Caución. Imposible de falsificar y extraviar, de disponibilidad inmediata, segura, ecológica y confidencial.

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
 SEGUROS DE CAUCIÓN

«Estamos entrando en una nueva era de Pandemias de altísimo impacto»

La iniciativa de Marsh y Oliver Wyman para el armado de Pandemic Re, un «mega reasegurador» para crear un capital de riesgo específicamente designado para eventos catastróficos, que pueda disminuir el impacto de una nueva pandemia; la definición respecto a que el mundo está entrando en una nueva era de pandemias de altísimo impacto y velocidad de circulación; el aumento de 800% de ataques cibernéticos desde que comenzó la pandemia debido al trabajo remoto; el reconocimiento a Alejandro Guerrero entre los 100 latinos más influyentes en cambio climático que tiene que ver con su trabajo en los últimos 8 años pero con más de veinte años de dedicación; el trabajo de Marsh con varias agrupaciones y ONGs sobre la materia y la aprobación del Primer Fondo Global Subnacional de Cambio Climático de Fondos Verdes con el Green Climate Fund (GCF) de ONU; y el tema de la polarización como un nuevo riesgo que Marsh está comenzando a analizar, fueron algunos de los temas que el especialista conversó con INFORME.



Guerrero. «Nosotros siempre estamos trabajando por lo que analizamos de nuevos riesgos. De hecho, ahora estamos analizando otro tema, absolutamente distinto, al que le estamos empezando a dar forma, que es el tema de la polarización como riesgo. Si uno se pone a pensar lo polarizado que está el mundo hoy y cómo funciona la polarización, incluso puede llevar a guerras internas o guerras internacionales. La polarización pospandemia en Europa por la mano de obra de inmigrantes que no van a tener trabajo por las condiciones que se van a dar, va a generar problemas sociales y disturbios muy serios.»

Alejandro Guerrero, CEO de Marsh Argentina y Uruguay, reflexiona sobre el escenario del seguro y corretaje de seguros global, pre y pospandemia.

¿Cómo ha impactado la Pandemia Covid-19 en el Negocio de Corretaje de Seguros a nivel mundial y local?

- El tema de la pandemia es algo que Marsh viene analizando desde hace muchos años. De hecho, en el Informe Global de Riesgos de Marsh siempre venía anunciándose el tema de enfermedades infecciosas como un riesgo de alto impacto, pero la percepción general -no de Marsh, sino de los 8000 encuestados que hace a ese reporte- era de una posibilidad de ocurrencia media. No obstante esto, Marsh creía que iba a ser un poco más importante y de hecho, hace más de dos años atrás -en junio de 2018- armó un producto que se llamaba Pathogen-RX, que elaboró junto al laboratorio Metabiota y con Allianz, para cubrir justamente riesgos de pandemia, dirigido sobre todo al tipo de instituciones que podrían sufrir más el tema de una pandemia, como hotelería y turismo. La verdad es que un poco nos anticipamos a los hechos pero no tuvo gran éxito comercial. Fue un producto que prácticamente no se vendió, porque es un tema de percepción de los gerentes de riesgos. Es decir, ha habido muchas pandemias en los últimos años, mucho más de lo que la gente cree. En los últimos 20 años ha habido prácticamente entre 10 y 12 pandemias importantes, y con pérdidas relativamente altas, entre 5 y 50 millones de dólares. Entonces, para nosotros era un tema actual, pero la percepción del mercado cuando compra no fue la misma. **Cuando la gente no percibe el riesgo como inminente o latente, no compra los productos que tiene a su disposición.** Lo mismo sucede con cyber, donde hasta que no los hackean o escuchan que hackearon una empresa, no compran el producto. De modo que, este producto se comercializó durante casi un año, pero no tuvo mucho éxito y finalmente, se desactivó. Seis meses más tarde salió el Covid-19, y ahora estamos proyectando pérdidas de hasta 2 trillones de ->

Nacimos sobre bases del sector solidario, afianzando un proyecto de apoyo y crecimiento a empresas de Seguros en la República Argentina.

R.A.S.A. se caracteriza por la fidelidad de sus clientes, fruto de su solvencia, la calidad de sus servicios y su interés en establecer relaciones de larga duración

vda. DE MAYO 1370 1° PISO, CABA
www.rasare.com.ar
info@rasa-re.com.ar
 00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
 0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846



ESCUDO SEGUROS

Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

- Automotor
- Motovehículo
- Caución
- Combinado Familiar
- Transportes (Nacional)
- Cascos
- Integral de Comercio
- Responsabilidad Civil
- Robo
- Seguro Técnico
- Cristales
- Integral de Consorcio
- Transporte Público de Pasajeros



www.escudoseguros.com.ar

Corrientes 330, 4° Piso, CABA | escudo@escudoseguros.com.ar | 0810 888 3728



Tu comunidad de seguros: www.universoescudo.com.ar

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn





PROTAGONISTAS

pero hay otros Covid y, hoy en día, estamos tomando dimensión de la cantidad de cosas que pueden llegar a pasar. Pensá que la pandemia más importante que hubo en los años anteriores a los últimos 20, fue la gripe española en 1920, que fue de un impacto enorme, pero hoy la movilidad internacional y las comunicaciones favorecen a que el desarrollo de una pandemia, y no solo una pandemia humana sino también una zoonosis, se distribuya a la velocidad de la luz. No olvidemos que el año pasado, en nuestro *Foro de Riesgos*, hice mención de una zoonosis -la gripe africana porcina- que había aparecido en China y sacrificaron 25 millones de cerdos. Ese tipo de situaciones también existen. Dos años atrás, también mencioné en el *Foro de Riesgos* específicamente el riesgo de pandemia, de altísimo impacto y de velocidad de circulación, que esto es el peor problema de nuestra nueva era de pandemias.

- Antes mencionaste el **Riesgo Cibernético**, en el cual la virtualidad nos ha demostrado nuestra vulnerabilidad sobre este tema, ¿consideras que en Argentina existe conciencia acerca de los cyber risk?

- Diría que sí, pero quizás en un paso más cansino del que debería, por decirlo de alguna manera. Aquí ya han habido *hackeos* importantes, y no solamente lo que se lee, sino lo que no se cuenta. Nosotros tenemos muchos clientes y han tenido varios siniestros de ciberataques. Además, **el riesgo ha aumentado** -y la gente no entiende esto- **800% desde que arrancó la pandemia**. ¿Por qué? Porque los puntos de acceso para el delincuente cibernético están multiplicados por toda la cantidad de gente que está trabajando en forma remota. Entonces, si tiene un sistema de internet o una protección medio débil, es más fácil *hackear* a una persona individual que a una empresa, que tiene *firewalls* y protección. **La verdad es que ha aumentado muchísimo la cantidad de intentos de ataque cibernético desde que empezó, ochocientas veces más**. Los «muchachos criminales» no están tomándose vacaciones durante la pandemia, ya que están «a full».

- Saliendo de los seguros básicos de autos y combinado familiar, mucha gente 'se asusta' del porcentaje de su patrimonio que tiene que pagar en términos de primas, la consulta es si los costos de estos seguros son muy caros para las personas físicas...

- No, primero que nada tiene que ver mucho con el tamaño de tu negocio y la exposición del riesgo cibernético que tengas. Si vos sos una empresa en la cual el 80% de tus ventas está hecho por un sistema cibernético, como muchas empresas hoy, obviamente va a tener un costo, pero el impacto negativo es terrible. El costo tiene que ver con lo relativo del daño. Si quiero comprar un millón de dólares, no va a ser ->

-> **dólares a nivel mundial**. Ningún sistema privado hubiera podido soportar esto y las compañías que se habían anotado con el tema de *PathogenRX* -Allianz sobre todo- hoy estarían teniendo unas pérdidas monstruosas. A partir de ello y de la dimensión que tomó esta pandemia, lo que estamos discutiendo ahora es otro modelo, que es de una iniciativa público-privada. Para hacer frente a este tipo de eventos, la verdad es que no alcanza la participación privada y obviamente también tiene un impacto a nivel público muy importante. Fijate todos los países que están con subsidios, ayudas financieras, con pérdidas del ingreso *per cápita* y del PBI, entonces lo que se armó y se está armando es una especie de "mega reasegurador" para eventos catastróficos, cuyo nombre por ahora es *Pandemic Re*, para que los estados nacionales y los privados -juntos- contribuyan a buscar una solución y crear un capital de riesgo específicamente designado para riesgos catastróficos.

- ¿Esta es una iniciativa de **MARSH** a nivel mundial?
- Sí, es una iniciativa de **Marsh** y **Oliver Wyman**, es decir, del grupo **MMC** (**Marsh & McLennan Companies**) en realidad. **Oliver Wyman** es nuestro brazo de consultoría de negocios, y junto con **Marsh**, **Merger** y **Guy Carpenter**, empezaron esto desde Londres para encontrar una solución para Europa, y rápidamente se globalizó. Hoy está presentado en más de 75 países, e incluso hemos invitado al gobierno

nacional. Por ahora, comprendemos que tienen cosas más importantes o urgentes, pero entendemos que es una solución donde cada país puede aportar lo que quiera en función de lo que considere son sus principales riesgos.

- ¿Este 'mega reasegurador' sería una especie de lo que en su momento fue el **Inder**, donde había un porcentaje que tomaba el Estado y otro porcentaje los privados?

- Se trata de un modelo de contribución. Lo que se hace es generar un enorme fondo, donde cada país y también todos los participantes contribuyen. Por ejemplo, si el país quisiera contribuir, pero la industria hotelera quisiera tener una presencia más fuerte, puede hacer una contribución, compra seguros, aporta primas y se garantiza un modelo de capital de riesgo muy importante. Entonces, de esta forma se pueden lograr montos que pudieran alcanzar -aunque sea- a disminuir el impacto de una nueva pandemia.

- Asusta un poco pensar que pudiera continuar el tema de las pandemias y virus mortales a nivel global...

- Definitivamente, **estamos entrando en una era de pandemias**. En realidad, te diría que hace 20 años que estamos adentro. Te menciono algunas: *ébola*, *dengue*, *chikungunya*, *fiebre amarilla*, *SARS*, *gripe aviar*, *gripe porcina*. Este es el *Covid-19*

¿Sos Productor de Seguros? Integrity te está buscando

Cuando te sumás a nuestra red de Productores, te sumás a más.

- Contamos con **más de 20 productos** y una cartera de coberturas para todo tipo de riesgos.
- Te ofrecemos el mejor **equipo técnico y comercial** para que juntos encuentren la cobertura que tu cliente necesita.
- Llevamos de viaje a más de 50 Productores todos los años con el **programa de incentivo Integrity Champions**.
- Sumamos a más de 200 productores en cada una de las **capacitaciones** del programa anual **Integrity Academy**.
- **Pagamos en tiempo y forma tus comisiones** sin excepción, y si tenés que cobrar un día feriado te la adelantamos!

Hoy, más de 2000 Productores confían en Integrity Seguros.
Sé parte vos también.

Escribinos a quieroserpas@integrityseguros.com.ar o ingresá a www.integrityseguros.com.ar/ser-productor y solicitá tu alta.

 **INTEGRITY**
SEGUROS

Desde 1898 un Progreso Seguro...



EL PROGRESO SEGUROS S.A.
La Territorial Vida Y Salud
Compañía de Seguros S.A.

Casa Central: 25 de Mayo 432 Piso 11 - C1002ABJ - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel: 011 4315-6600
Casa Matriz: Avda. Casey 99 - B8170AAA - Pigüé - Prov. de Buenos Aires - Tel: 02923 - 472223
info@elprogresoseguros.com.ar www.elprogresoseguros.com.ar

Nº de inscripción en SSN: 20 Progreso 0176 La Territorial 0000
Atención al asegurado: 8000-666-8400
Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN





→ muy caro, pero si estoy comercializando 100 millones de dólares online, entonces sí es una suma más grande. Y cuanto menos sofisticado sea el modelo de contratación, obviamente hay mayor exposición a riesgo, y entonces es más difícil. Si la compra se realiza entre dos partes cibernéticamente preparadas, banco contra banco, la posibilidad de que en el medio 'se meta alguien' es menos grave. Ahora, cuando es el banco con el usuario, uno preparado y defendido cibernéticamente, pero el otro no, obviamente el riesgo es distinto.

- El otro punto importante en el que ustedes son especialmente responsables es el riesgo climático, y tengo entendido que unas semanas atrás fuiste reconocido entre los cien latinos más influyentes que se han comprometido con esta temática, más allá de que Marsh lo haga como grupo...

- Vengo del tema del riesgo climático desde hace ya más

de 22 años; desde que se firmó el protocolo de Kioto que estoy metido en eso. Para que tengas una idea, mi primera presentación sobre seguros financieros vinculados al riesgo climático y a proyectos climáticos, la di en Calafate en el año 2006, es decir, en ese momento ya estábamos trabajando para generar productos que acompañen, protejan y fomenten la inversión en proyectos verdes. Este reconocimiento entre los 100 latinos más influyentes en cambio climático tiene que ver con mi trabajo en los últimos 8 años pero con más de veinte años de dedicación. Nosotros venimos trabajando con varias agrupaciones y ONGs, una de ellas es CC35 que está comandada por un argentino, Sebastián Navarro, y se trata de *Ciudades Capitales de las Américas contra el cambio climático*. Después nos juntamos con R20, que es la ONG de Arnold Schwarzenegger, actor famoso y ex Gobernador de California. Estuvimos trabajando con la *Fundación de Leonardo DiCaprio -Leonardo DiCaprio Foundation-* que después se abrió



hacia otras cosas; ahora cerramos con Pegasus que es un fondo de inversión enorme de Estados Unidos; y lo más importante es que hemos logrado la aprobación del *Primer Fondo Global Subnacional de Cambio Climático de Fondos Verdes* con el *Green Climate Fund (GCF)* que es de las Naciones Unidas y tienen el respaldo de todos los países de ONU. Este primer fondo, que es el gran éxito, se firmó hace apenas una semana atrás -el viernes de la semana anterior- a través de la Resolución 151/152 del *Green Climate Fund*, donde se arma el primer fondo, cuya característica es que es subnacional. Este fondo apunta a proyectos pequeños a nivel de intendencias, gobernaciones, alcaldías -dependiendo de cada país- para proyectos que sean más realizables y prácticos. Es decir, se suman muchos proyectos chicos, en lugar de buscar esos 'mega proyectos' que muchas veces no funcionan a nivel país. Y a esto →

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

LN
Seguros

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

PORTAL ASEGURADOS
Ingresá a la web o descargá la aplicación.
Podrás realizar nuevas cotizaciones, consultar

Disponible en

MEDIOS DE PAGO

Teléfono: 0800 333 4455
Web: www.lanuevaseguros.com.ar
Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

Nº de inscripción en SSN 0163 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
operadores del mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 679 - Noviembre 2020

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Tucumán 1946, Piso 3º, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina
Tel. (54 11) 7534 9090 / 7533 0316 - <https://twitter.com/InformeOperador>
www.informeoperadores.com.ar

DIRECTORA
Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
Analia Aita / analia.aita@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD
Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

CONSEJO DE REDACCIÓN
Néstor Abatidaga, Oscar Díaz, Antonio García Vilarño, Raúl Herrera, Juan Pablo Chevallier-Boutell, Walter Wömer.

Impreso en **Mariano Mas S.A.**
México 651, 4331-5762, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Prohibida la reproducción total o parcial del material publicado sin expresa autorización de la dirección. Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de la dirección.
Registro de la Propiedad Intelectual **Nº 273.478.**



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo, solidez y experiencia. Y el asesoramiento más conveniente a tu necesidad.



www.prudenciaseguros.com.ar » prudencia@prudenciaseguros.com.ar
Palacio Houder, 25 de Mayo 489 6º, CABA » 0800-345-0085





→ se debe el reconocimiento, que llegó unas semanas antes de la aprobación final, pero afortunadamente se aprobó.

- Me gustaría que me cuentes un poco acerca del Global Risk Report, que elabora Marsh.

- El *Global Risk Report* es un informe que prepara Marsh junto con Zurich y varias universidades, como la de Singapur, Cambridge, y alguna otra, donde lo que se hace es una evaluación. Primero se hace una suerte de encuesta a 8000 personas que son *Risk Managers*, políticos, funcionarios de carrera, y *stakeholders* del tema de riesgos en general, e incluso presidentes y primer ministros, a quienes se les sugiere una cantidad de temas y ellos les dan un enfoque de qué importancia en impacto, y en posibilidad de ocurrencia tienen, y con eso se hace un estudio. Luego, el *Global Risk Report* estudia cada uno y explica cada uno de los temas con más detalle y con trabajos propios de todos los que participan. Ese *Global Risk Report* se presenta en enero de cada año en el Foro Económico Mundial en Davos. Este año se presentó y, como mencioné, es una encuesta de percepción, es decir, no significa que sea la opinión estrictamente de Marsh, sino la opinión de 8000 personas acerca de temas que Marsh somete. En el último año, los cinco principales riesgos de mayor impacto y posibilidad de ocurrencia eran temas climáticos precisamente, pero enfermedades infecciosas estaba en alto impacto aunque de ocurrencia media. Entonces, la pregunta es: ¿pero Marsh no lo vio? En realidad, sí lo vio, pero la percepción de los encuestados es distinta. **Nosotros siempre estamos trabajando por lo que analizamos de nuevos riesgos.** De hecho, **ahora estamos analizando otro tema, absolutamente distinto, al que le estamos empezando a dar forma, que**

es el tema de la polarización como riesgo. Si uno se pone a pensar lo polarizado que está el mundo hoy y cómo funciona la polarización, incluso puede llevar a guerras internas o guerras internacionales. La polarización pospandemia en Europa por la mano de obra de inmigrantes que no van a tener trabajo por las condiciones que se van a dar, va a generar problemas sociales y disturbios muy serios. Entonces, **la polarización es un nuevo riesgo que recién estamos empezando a analizar,** y que a lo mejor no es una cosa específica a la que se le puede poner el dedo encima, sino que es más como 'cambio climático', que es un término general, que produce una sequía, una tormenta muy distinta o una tropicalización de un área que era normalmente fría. Es decir, no es un solo riesgo, sino que 'cambio climático' abarca un concepto grande. Y 'polarización' es otro concepto muy grande. Hoy en día, la cobertura que habitualmente estaba incluida dentro de las pólizas de *Property*, de huelga, vandalismo y conmoción civil, ya se está vendiendo por separado por la percepción que tienen los mercados de la creciente posibilidad de riesgos sociales y de conmoción civil, y daño por vandalismo, que necesita tener una prima propia, y no va a estar incluido en la póliza de todo riesgo. Entonces, obviamente el mercado ya lo está percibiendo, y nosotros estamos analizando el riesgo a futuro.

- ¿Cómo sobrevivió Marsh el tema del aislamiento y cómo se adaptó al home office o teletrabajo? ¿Cómo piensan seguir cuando llegue la vacuna?

- Respecto a cómo lo llevamos, te doy un dato, y la verdad que aquí no funciona «en casa de herrero». En enero, tuve una reunión con mi gente para comentarles que esto para mí era una pandemia y que íbamos decididamente a un

PROTAGONISTAS

sistema de cierre a través de un *locked down* preventivo o similar. Tomamos las medidas y entramos en modo de *locked down* alrededor de 15 o 12 días antes de que efectivamente se decretara a nivel nacional. Entramos a un sistema de guardias, y de no ir a la oficina para prevenir. Con alguna pelea con mi organización, nosotros teníamos hasta ese momento que 85% del personal tenía computadoras o *laptops* para llevar a sus casas, y mandé a comprar las 65 que nos faltaban. Y me criticaron mucho porque me decían que era un gasto que no tenía sentido, a lo cual respondí: «Yo ya las compré». Tuve incluso hasta algún enfrentamiento internamente con la gente de compras. La realidad es que doce o trece días más tarde hicimos el *locked down* y al mes pudimos entregarles las computadoras a quienes les faltaba, y habilitarlas con internet, con lo cual, no pasó un día sin que no pudiéramos trabajar. Después, como todas las empresas, estuvimos prestando servicio y al lado del cliente, hicimos muchos *webinars* controlando a los empleados y a la salud mental de los mismos, ya que tenemos gente con todas las posibilidades y con ninguna, cuidándonos entre todos, con mucho apoyo y soportándolo. El que diga que no tuvo un día depresivo, mente. Así que, todos tuvimos nuestros problemas, algunos más y otros menos. Recién ahora, empezamos un muy tímido regreso a las oficinas, dos días por semana, con equipos muy chicos y voluntarios, que no estén dentro del grupo de riesgo. Creo que **la oficina todavía es importante, porque gran parte de nuestro éxito tiene que ver con haber sido esta comunidad que es Marsh,** de gente que se conoce, se confía, y sabe cómo funciona, lo cual se logra y se vive con *office*. No vamos a volver hacia atrás, no va a ser la oficina de lunes a viernes, 8 horas de 9 a 17 horas. Eso definitivamente no va más. Y tampoco van a ser los sistemas más modernos como el *smart office*, el cual «se murió». ¿Quién se va a querer sentar en el asiento 'calentito' que dejó otra persona sin saber si limpió, en plena época de pandemia? Se terminaron los grandes espacios sociales, va a volver a haber mayor distancia y espacio para cada empleado pero en un sistema muy flexible de horarios y días de trabajo. La fórmula todavía no la tiene nadie, la estamos pensando. Y esto es para el resto de las empresas. Si no lo hacen, se equivocan mucho, porque realmente no tienen salida. El mundo se acostumbró a esto y se perdieron las barreras. **El tema de los viajes comerciales no existe más, así que, hoy el trabajo remoto es un hecho** y, como dice mi amigo Santiago Bilinkis, «el mundo se transformó», es otra evolución del mundo.



- ¿Le afectó a Marsh el aislamiento en términos de baja de primas, por ejemplo en Autos?

- No, la verdad es que estamos teniendo un muy buen año. Obviamente, lo que correspondía lo hemos conseguido para nuestros clientes y fuimos muy rápidos en ir a buscar esto, porque si no había movimiento diario de los autos, el riesgo disminuye, pero también hay que poner en perspectiva que fueron dos o tres meses donde los autos no se estaban usando nada por el *locked down* absoluto, y las reducciones eran sobre las cuotas mensuales. Hubo mucho ruido al principio, pero se aplicaron las reducciones que correspondían. Nosotros lo aplicamos sin que lo pidieran los clientes, y el hecho de que lo solicitaran, no le daba ninguna ventaja. Simplemente, lo que corresponde, corresponde. Después, existen riesgos como ART que, en realidad, aumentó, porque se incluyó el Covid dentro de las enfermedades profesionales y la casa como ámbito de trabajo, entonces cambió mucho. ☺



Global Reinsurance Brokers
- Accidentes Personales, Vida y Salud
- ART, Riesgos del Trabajo
- Terrorismo, Riesgo Político
- K&R, Riesgos en Guerra
- Deportistas Profesionales
- Cuidados Prolongados
- Responsabilidad Civil, Riesgos Especiales
- Cargo, Hulls, Marine Liability
- E&O, D&O, Líneas Financieras
- Ingeniería, Aeronavegación, Energía
- Equinos y animales exóticos de alto valor
- Travel Insurance

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com

Desarrollo de Seguros para Riesgos Cibernéticos

Christian Rada, Líder de Productos de Ciberseguridad para Marsh Argentina; Esther García Tagliaferri, Underwriting Financial Lines Manager de Chubb; Martín Francisco Elizalde, CEO de Foresenics; y, Gonzalo Ketelhohn, Director Sales & Marketing de Willis Towers Watson, analizaron los alcances de los riesgos cibernéticos y las coberturas que actualmente se ofrecen en el mercado.

Escribe **Aníbal Cejas**

Los riesgos cibernéticos son aquellos generados por un ciberataque, tanto para empresas de todo tipo y tamaño, e incluso para individuos particulares (aunque esto es menos frecuente) y profesionales independientes. Pero hay más. Cuando hablamos de ciber riesgos, no se hace referencia únicamente a los ataques intencionados a una compañía por parte de *hackers* externos, a la violación de seguridad de datos o a la vulneración de la privacidad, sino que también se incluye a los daños a terceros como clientes, proveedores, particulares, etc. Otro aspecto relevante es que los riesgos cibernéticos evolucionan constantemente. Los *hackers* corren la meta día a día, y cuanto más digital e interconectado es el mundo, mayor es el riesgo.

Al respecto, **Christian Rada, Líder de Productos de Ciberseguridad de Marsh Argentina**, definió: «Los riesgos cibernéticos están latentes tanto para individuos como empresas dado que actualmente todo está en Internet, nuestra información personal, datos bancarios, fotos, etc. A pesar de que algunas empresas invierten en acciones de seguridad informática, se ha visto mundialmente cómo importantes compañías han tenido incidentes cibernéticos y fugas de datos».



En la misma línea, **Esther García Tagliaferri, Underwriting Financial Lines Manager de Chubb**, amplió: «El riesgo cibernético es transversal a toda empresa, cualquier entidad tiene riesgo de ser víctima de un ciberataque. La dependencia que tenemos en sistemas informáticos hace del riesgo cibernético un aspecto operacional que toda compañía, independientemente de su sector y tamaño, debe gestionar pues puede generar costos significativos que pueden destruir los resultados de una organización. Cuando se trata de una violación de seguridad de datos o vulneración de privacidad, la pregunta no es si ocurrirá, sino cuándo ocurrirá».

Sesenta por ciento de las empresas en LATAM tuvieron incidentes de Ciberseguridad en 2019, según datos del **ESET Security Report 2020**. Solo en el primer semestre del presente año, América Latina sufrió 15 mil millones de intentos de ciberataques, según informes de la plataforma **Threat Intelligence Insider Latin America** de Fortinet.

Adicionalmente, es importante reconocer que la tecnología evoluciona rápidamente generando riesgos cibernéticos emergentes que hacen que los riesgos cambien constantemente. Las amenazas son globales, y aunque las normativas evolucionan a nivel mundial, no hay barreras geográficas».

Luego, **Gonzalo Ketelhohn, Director Sales & Marketing de Willis Towers Watson**, dijo que a raíz de la incorporación acelerada de la tecnología en todos los procesos de las empresas por la pandemia de Covid-19, «los riesgos cibernéticos son cada vez más amplios, ya sea, por un ataque externo, un error interno o negligencia de personal propio o hasta de los proveedores de servicios externos como, por ejemplo, el procesamiento o almacenamiento de información, servicios de e-commerce, mantenimiento de sistemas, etc. En todos los casos el origen de este tipo de riesgos se multiplica».

Y agregó: «Desde el punto de vista de las consecuencias, los daños también pueden afectar a diferentes partes: daños a terceros tanto a clientes, proveedores, particulares o al gobierno, ya sean incumplimientos contractuales o violaciones regulatorias, pérdidas económicas propias por imposibilidad de operar (bases de datos, lucro cesante) o directamente daños materiales a los activos industriales controlados por sistemas informáticos en maquinarias, procesos de montaje, sistemas de generación de energía, etc.».

Por su parte, **Martín Francisco Elizalde, CEO de Foresenics**, señaló que según el reporte de septiembre de este año de *Security Magazine* dedicado al impacto de la pandemia en el volumen y frecuencia de los ataques a la seguridad informática, la consultora *Coalition* resumió la situación en su **Informe de reclamaciones de seguros cibernéticos HI 2020** y destacó que dicho resumen no es alentador: «Según *Coalition*, los ataques cibernéticos han aumentado en número y gravedad desde el inicio de la pandemia de Covid-19. Hubo un aumento del 47% en la gravedad de los ataques de ransomware, además de un aumento del 100% desde 2019 hasta el primer trimestre de 2020. Desde el comienzo de ➔»

La transformación es nuestro objetivo...

El producto es **Orange Time**

www.segurometal.com

Nueva App

En 60 años cambiaron muchas cosas. Pero el valor de la palabra sigue siendo el mismo de siempre.

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN 0285 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Somos actitud que transforma.

LIBRA
Compañía de Seguros

→ la pandemia, Coalition también informó un aumento del 35% en el fraude de transferencia de fondos y las reclamaciones de ingeniería social presentadas por sus asegurados».

La pandemia y los riesgos cibernéticos

La pandemia nos obligó a adaptarnos a nuevas modalidades de trabajo remoto, exacerbando la utilización de dispositivos digitales y soluciones digitales. Para **Ketelhohn**, esto hizo que el riesgo cibernético creciera exponencialmente: «Por un lado, muchas empresas se vieron obligadas a establecer planes de emergencia para seguir operando sin tener ni su hardware ni su software suficientemente protegido. En muchos casos el personal empezó a operar desde sus casas, a veces utilizando sus propias PC o Notebooks y las bases de información de la empresa comenzaron a circular entre equipos sin protocolos de seguridad y/o sin antivirus adecuados. Tampoco las redes de conexión doméstica eran seguras como para hacer frente a amenazas como ser el malware o contar con un firewall adecuado, que si lo eran en las oficinas habituales.

A su vez, el mantenimiento de las redes de muchas empresas comenzó a realizarse casi totalmente en forma remota, generando una fuente adicional de riesgo, y las obligó a salir a contratar proveedores de servicio en forma urgente, sin poder realizar una adecuada compulsa de la calidad y capacidad del servicio que recibirían.

Los hackers encontraron en la pandemia una oportunidad por la debilidad de los controles de seguridad informática de las organizaciones a raíz de lo descripto anteriormente. Esto hizo que aumentaran en forma radical la calidad y cantidad de los ataques informáticos (ciberataques) a las redes.

Las grandes organizaciones, con equipos de IT internos o externos más experimentados, tienen más herramientas para hacer frente a la situación. Pero en las empresas más chicas, y sobre todo en las menos sofisticadas con menor capacidad de inversión en ciberseguridad, el riesgo se dispara enormemente».

A continuación, **Rada** remarcó: «Los atacantes aprovechan nuestra mayor dependencia de las herramientas digitales durante



▲ Christian Rada, Líder de Productos de Ciberseguridad de Marsh Argentina

el aislamiento social y la incertidumbre de esta crisis. En tiempos como estos, todos los integrantes de una familia pasan más tiempo conectados, ya sea para trabajar remotamente, estar informados, entretenidos (descarga de streaming), conectarse con amigos o tomar clases virtuales, así como para jugar en red o en las redes sociales. Las empresas y organizaciones del sector público y privado están aplicando políticas de teletrabajo, y las interacciones laborales están siendo a través de videollamadas y chats.

El aislamiento social expone a las personas a pasar más tiempo on line, corriendo el riesgo de caer en el acceso 'gratuito' a sitios Web o ingresar en enlaces equivocados donde se abren las puertas a posibles ataques, solicitudes de información de tarjetas de crédito o la instalación de aplicaciones de visualización. Al estar las personas conectadas desde su casa, la exposición es mayor porque en muchos casos no cuentan con medidas de seguridad tan controladas como tienen en la oficina. Las empresas están en riesgo si los empleados no tienen la capacitación y concientización necesaria sobre las precauciones que deben tomar o cómo se debe trabajar.

Si bien las empresas están implementando adecuadas medidas de seguridad, las PyMEs representan un objetivo muy buscado por los hackers, ya que no cuentan con tantos recursos y presentan pocas herramientas de protección, corriendo el riesgo que sus empleados sean víctimas de phishing, que se produce cuando acceden a algún correo que no debían atender, o activan un enlace que descarga un malware o ransomware».

Luego, **García Tagliaferri** indicó que los cibercriminales saben que, mientras más personas estén conectadas a Internet, más maneras tienen para tomar ventaja de las vulnerabilidades de la red y los errores que los usuarios pueden cometer para tener acceso a información personal y protegida. «Las tecnologías de acceso remoto tienen conocidas vulnerabilidades, las



▲ Esther García Tagliaferri, Underwriting Financial Lines Manager de Chubb



▲ Gonzalo Ketelhohn, Director Sales & Marketing de Willis Towers Watson

que son aprovechadas por cibercriminales para tener acceso a información personal. Con la infraestructura cibernética, estamos tan o más interconectados que en el mundo físico. Es decir, es la condición ideal para la propagación del cualquier virus. Un ciberataque a gran escala puede causar daños incalculables, por lo que debemos ser conscientes de ello y adoptar las medidas necesarias para mitigar estos riesgos. Las medidas que se tomen hoy pueden ayudarnos a estar preparados», puntualizó.

Cerrando la rueda, **Elizalde** reflexionó: «Hay que dar énfasis en el simple hecho que el trabajo remoto demolió la estructura de seguridad centralizada de las empresas. Cada hogar con un trabajador remoto se asemeja a un fuerte en territorio hostil. Las buenas prácticas de seguridad siguen siendo laxas -en el mejor de los casos-. El temor y la preocupación que se han convertido en un compañero más de trabajo, hacen que los usuarios distraídos sean especialmente vulnerables a los ataques de phishing y ransomware.

En mi visión, los bancos y empresas de servicios financieros serían las menos afectadas de un modo frontal, pero me parece que siguen siendo extremadamente vulnerables. La razón es que la data financiera que los criminales buscan está almacenada en instituciones menos preparadas para defenderse, como las que integran los servicios de seguros de medicina y de educación».

Coberturas para los riesgos cibernéticos

Ahora bien, ¿cuáles son las coberturas que ofrece el mercado para transferir el abanico de riesgos cibernéticos?

Rada respondió: «Las coberturas están evolucionando a la par de los nuevos riesgos que van apareciendo, y es por ello que hoy existen opciones de cobertura tan amplias como las distintas necesidades que existen para transferir los riesgos por incidentes cibernéticos. →»



▲ Martín Francisco Elizalde, CEO de Foresenics



Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros PRODUCTORES

FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

Organismo de control: SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

tpc seguros

¡Conocé TPC App!

Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

Cotizar • Emitir • Consultar pólizas • Cartera • Sucursales • Teléfonos útiles • Denuncia de siniestros.

¡Y más!

Av. Corrientes 316 - 6º C1043AAQ, Buenos Aires, Argentina | Tel. (+5411) 4876 5300
www.tpcseguros.com - info@tpcseguros.com - 0800 222 2872

Buscamos en TPC Seguros

Organismo de control: SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION



Las coberturas de ciber riesgos actuales incluyen los montos de rescate y gastos ante un incidente de extorsión cibernética por secuestro de datos sensibles, pérdida de ingresos por interrupción del negocio, reclamos o juicios a consecuencia de divulgación de información sensible, gastos para la restitución de la imagen de la empresa, honorarios de abogados y peritos, reclamos derivados de responsabilidad por fallas en la seguridad de la red informática, reclamos por calumnias e injurias y derechos de autor en material publicado por el asegurado en la red, entre otras.

Seguidamente, **García Tagliaferri** detalló: «Estas pólizas pueden ser contratadas por empresas de cualquier tamaño o rubro y pueden ser un factor determinante cuando la privacidad de una empresa o sus operaciones regulares se vean vulneradas. Generalmente se contempla, no solo el pago de la pérdida patrimonial que un evento cibernético puede generar, y que se traduce en gastos de abogados, perjuicios generados a terceros por manejo inadecuado de datos personales o información corporativa confidencial o por transmisión de virus, sino que puede incluir costos de recuperación de la información o sistemas y la utilidad dejada de percibir por la interrupción del negocio. Incorpora además, costos de expertos necesarios para recuperarse de la situación. En esta medida, los seguros de gestión de riesgos cibernéticos se convierten en un aliado para las empresas porque le ayudan en su recuperación de incidentes y se convierten en un complemento para las áreas informáticas».

Por último, **Ketelhohn** precisó: «Las pólizas de Riesgos Cibernéticos son relativamente nuevas a nivel mundial y en nuestro país recién comenzaron a desarrollarse hace tres años. Es por lo tanto, un producto de seguros en pleno proceso de maduración y crecimiento, con mucho campo aún para desarrollar coberturas adicionales según las necesidades de los asegurados». El ejecutivo además detalló las coberturas habituales más importantes:

- **Daños a Terceros por fallas en la protección de datos.** Amparando indemnizaciones y gastos de defensa derivados de reclamos de Terceros.
- **Incumplimientos regulatorios.** Amparando los gastos de defensa para hacer frente a los mismos y, en algunos casos, cubriendo también las multas regulatorias que deban pagarse.
- **Costos para recuperar los sistemas,** tanto para descubrir la causa del problema y corregirlo, como para recuperar bases de datos, conexiones remotas, recupero de contraseñas, etc. Normalmente las empresas necesitan contratar empresas especializadas en ciberseguridad para poder recuperar sus sistemas y los costos pueden ser muy elevados en medio de una urgencia. Por ello, contar con una póliza que cubra dichos costos es clave.
- **Lucro Cesante,** derivado de no poder operar. Perder bases de datos de clientes o proveedores, imposibilidad de facturar, información bancaria, conexión con servicios de venta online. Son todas fuentes de ingresos afectadas ante un siniestro y que pueden generar una pérdida considerable al Asegurado.
- **Ataques de ransomware.** Algo que se observa mucho son los ataques de hackers que bloquean los sistemas y solicitan rescates para devolver su funcionalidad. Además de los servicios de asistencia de especialistas para intentar recuperar el control del sistema y no perder información, algunas coberturas incluyen también el eventual pago de rescates.

Ketelhohn concluyó afirmando que «todavía hay lugar para desarrollar coberturas adicionales».



UNA HISTORIA JUNTOS

Hace 75 años comenzábamos esta historia, emitiendo nuestra primera póliza. Todo cambió y evolucionó, y nosotros también, manteniendo el espíritu y la visión de nuestros fundadores.

Hoy, más de un millón de asegurados y seis mil productores confían en Seguros Rivadavia, en todo el país.

Por eso, queremos decir "simplemente, gracias". Seguimos cumpliendo y creando un futuro juntos.

75 años protegiendo lo que más te importa



HACÉ CLICK EN AUTOGESTIÓN

En Provincia ART te aseguramos que puedas realizar todas tus gestiones siempre que lo necesites. Con nuestros canales digitales sólo tenés que elegir dónde hacer click.

www.provinciart.com.ar/canalesdeatencion



CENTRAL DE SERVICIOS EN LÍNEA
La plataforma web con todas las funcionalidades de autogestión.
www.provinciart.com.ar

APP PROVINCIAART
Todas las operaciones que necesitás están en tu celular.
www.provinciart.com.ar/applientes

APP MI ART
De uso exclusivo para la gestión de trámites asociados a accidentes de trabajo o enfermedades laborales.
www.provinciart.com.ar/miart

CHAT WEB
Atención personalizada en línea, de lunes a viernes, de 8 a 20 hs.

WHATSAPP CORPORATIVO
Consultas frecuentes, de lunes a viernes, de 8 a 20 hs.

TURNOS ONLINE
Solicitud web de turnos para trámites en nuestras sucursales.
www.provinciart.com.ar/turnos

Centro de Atención al Cliente
0800-333-1278
Lunes a Viernes de 8 a 20.



Intermediación, pandemia y nueva normalidad bajo la mirada de los PAS

Aunque la actividad de intermediación se vio afectada por la pandemia y el aislamiento, los productores cumplieron un rol fundamental entre el cliente y la compañía, adaptándose a la nueva etapa que atravesaba Argentina, con el empuje de la tecnología, el trabajo en equipo y las modificaciones necesarias para poder continuar trabajando y brindando soluciones a los Asegurados junto a las Compañías. Informe conversó con Mónica Troncoso, productora de seguros de la provincia de Chubut; María Laura Lobrundo, productora de Azul, Provincia de Buenos Aires; y Diego Echenique, productor de la provincia de La Pampa, quienes nos brindaron su experiencia durante este periodo.



Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La actividad de intermediación se vio afectada allá por el principio de la cuarentena, los meses de Marzo y Abril, sobre todo, por la caída comercial que sufrieron todos los rubros de nuestro país.

La obligación de permanecer dentro de los domicilios, sin circulación en las calles salvo la imprescindible, y el cierre de la mayoría de las empresas, en principio por 15 días y luego durante meses, afectó indudablemente a gran cantidad de pymes, y los productores de seguros no fueron ajenos a ello. Sin embargo, a la par de las compañías de seguros, pudieron ir adaptándose a la nueva etapa que atravesaba Argentina, con el empuje de la tecnología, el trabajo en equipo y las modificaciones necesarias para poder continuar trabajando y brindando soluciones a los clientes. Las Aseguradoras pudieron apoyarse sólidamente en sus productores

asesores, ante el inminente cierre de sus oficinas, con miras a mantener el contacto con el cliente y resolver los inconvenientes que se fueron presentando.

La pandemia y el aislamiento obligatorio que ella implicó, conllevó para este eslabón del mercado de seguros, un gran incremento de tareas administrativas. La falta de presencialidad, en un principio, complicó los procesos, el aprendizaje de las nuevas herramientas tecnológicas llevó su tiempo y la adaptación de los clientes a las operaciones netamente vía

internet que en principio parecía imposible, finalmente llegó y pudimos observar de la otra cara de la moneda, grandes beneficios en esta nueva normalidad, una vez que aprendimos a transitarla. Los productores cumplieron un rol fundamental de intermediación entre el cliente y la compañía, porque ante la ocurrencia de cualquier eventualidad, son la cara visible de la aseguradora.

Pero su rol, no se limitó solamente a ello. El hecho de estar en contacto con los clientes permanentemente permite conocer las necesidades de cada sector poblacional, sus inquietudes y sus preocupaciones, lo que comentado a la compañía de seguros, se traduce en una posibilidad de nuevos productos en el mercado.

La llegada del Covid 19, más allá de todo lo malo que provocó en la sociedad y en la economía de la gente, para el rubro asegurador es una gran oportunidad de generar un nuevo producto, asociado a todo tipo de coberturas, sobre todo si hablamos de seguros de salud y seguros de viaje. Muchas son las compañías que sacaron a la venta productos relaciones con la cobertura de la atención médica en caso de Covid 19, lo que no sólo generó un nuevo mercado para el productor, sino también una herramienta fundamental en la vida de la gente que pudo así contar con una mayor tranquilidad ante la confirmación de la positividad.

Respuestas de los Productores Asesores

Como ya venimos realizando desde hace varias quincenas, entrevistamos a productores asesores de seguros de diferentes regiones del país, con el fin de ir conociendo sus realidades desde la ubicación en la que se encuentran. En ese contexto, conversamos con **Mónica Troncoso, productora de seguros de la provincia de Chubut; María Laura Lobrundo, productora de Azul, Provincia de Buenos Aires; y Diego Echenique, productor de la provincia de La Pampa**, quienes nos brindaron su experiencia durante este difícil momento que nos tocó atravesar.

Impacto de la pandemia y cuarentena

Como primer cuestión, les consultamos acerca de qué impacto provocó la pandemia y la cuarentena en el desarrollo de la actividad de intermediación, según su perspectiva. >>

¿Estás buscando una propuesta diferente?

invaia

Nº de inscripción en SSN 88.009
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

GALENO

TODAS LAS COBERTURAS EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS QUE TU EMPRESA NECESITA

Bríndale a tus clientes toda la protección y el cuidado que necesitan, a través de los mejores planes de cobertura médica y una amplia gama de seguros.

Todo con el respaldo de GALENO SOLUTIONS, un programa de soluciones tecnológicas de vanguardia que permiten una gestión ágil y eficaz.

Planes Médicos – Seguros de ART – Seguros de Vida (obligatorios y optativos)
Accidentes Personales – Seguros de Autos y Flotas – Seguros Integrales
Seguros de Todo Riesgo Operativo – Seguros de Caución

GALENO

GALENO SEGUROS

GALENO ART

www.galenoseguros.com.ar / www.e-galeno.com.ar

Servicios al Productor:
0800-333-7784



▲Diego Echenique, Productor de Seguros de la Provincia de La Pampa

➔ **Mónica Troncoso**, nos comentó acerca de la gran cantidad de cambios que debieron atravesar durante esta etapa, tan abrupta como inesperada. Relató que «fueron muchas cosas a las cuales debimos adaptarnos, tales como trabajar desde casa asesorando a nuestros clientes, hacerlo a través de una pantalla, lo cual no siempre fue fácil, pero a pesar de ello tampoco resultó imposible».

En el caso de **María Laura Lobrundo**, la actividad sufrió marcados altibajos. «Al igual que en muchas actividades, al principio fue un desconcierto general, la producción de pólizas se estancó y muchos de los asegurados ante la incertidumbre comenzaron a

bajar la cobertura e inclusive algunos a dar de baja las pólizas. Luego de los primeros meses de aislamiento, cuando la gente empezó a retomar sus actividades, la actividad comenzó a regularizarse. Hoy podemos decir que trabajamos con normalidad».

En opinión de **Diego Echenique**, el impacto de la pandemia se hizo sentir básicamente en la generación de nuevas propuestas, una abrupta baja en las coberturas y los costos de parte de los clientes.

■ **Cambios que debieron implementar**

Como segunda cuestión, consultamos a los productores de seguros, acerca de **los cambios que debieron implementar para llevar adelante este período.**

Mónica detalló que esta etapa pudieron atravesarla a través de «un arduo trabajo desde casa, y un marcado incremento en la necesidad de capacitación a los fines de poder manejar más la tecnología. La implementación de la herramienta Zoom para las reuniones diarias y capacitaciones que distintas compañías aportaron, acompañaron a nuestra actividad».

María Laura tiene, desde su perspectiva, una mirada mucho más positiva del transcurso de esta pandemia y una concepción acerca de que los cambios llegaron para quedarse para siempre. Por ello, sostuvo que «el cambio fue grande, pero viendo la situación hoy luego de meses de pandemia, este cambio fue muy positivo. Productores, asegurados y compañías tuvimos que adaptarnos al mundo digital, si bien muchas de las compañías cuentan con herramientas tecnológicas tanto para el productor como para el asegurado, en la práctica muchas de ellas antes de la pandemia no eran utilizadas. En ciudades del interior, como la nuestra, no era aceptado el manejo electrónico de las pólizas, con lo cual, al principio fue difícil, pero hoy la mayoría prefiere la comunicación vía whatsapp o correo electrónico, aún con la oficina abierta».



▲María Laura Lobrundo, Productora de Seguros de Azul, Peña, de Bs. As.

llegaron para quedarse, sin dudas, la implementación de la tecnología es el principal cambio. Hoy las redes sociales y whatsapp se han convertido en una herramienta indispensable para la intermediación de seguros. No solo en cuestiones de expansión o publicidad, sino para el manejo diario de la actividad».

Diego, por su parte, coincidió con las declaraciones anteriores en cuanto a que todo tiende hacia los avances en lo tecnológico, destacando como cambio principal que vino para quedarse todo lo relativo a «las formas de pago electrónicas, aplicaciones para celulares y pólizas electrónicas».

■ **Respuesta de las compañías de seguros**

Como no podía ser de otra manera, todo el trabajo de los productores de seguros, debió verse reflejado en la respuesta y el trato de las diferentes compañías aseguradoras, ante las diferentes consultas que se plantearon. Por tal motivo, consultamos acerca de **la respuesta que recibieron de parte de las compañías de seguros ante esta nueva realidad.**

Mónica respondió a esta consulta, manifestando que «todas las compañías estuvieron presentes a través de diferentes acciones, tales como capacitaciones, brindando información permanente, facilitando los trabajos administrativos, que fueron muy flexibles, y eso nos ayudó a continuar con nuestro trabajo donde, de alguna manera, nuestro asesoramiento es fundamental para las familias en este tiempo de pandemia».

María Laura coincidió, afirmando que «las compañías con las cuales me desempeño, desde el primer día, trabajaron para readecuarse a la nueva modalidad de trabajo. Hay que destacar la ➔



▲Mónica Troncoso, Productora de Seguros de la Provincia de Chubut

Desde la visión de **Diego Echenique**, los principales cambios que debió afrontar para llevar adelante esta pandemia, tuvieron que ver con el mayor uso de la tecnología, sobre todo en lo relativo al envío y gestión de trámites y para la comunicación con el cliente.

■ **Continuidad de la actividad**

Como tercera cuestión y ya con miras al futuro, cuando la situación se normalice de a poco, consultamos acerca de **cómo vislumbra la continuidad de la actividad cuando la pandemia termine y qué cambios piensa que llegaron para quedarse.**

Según nos señaló **Mónica**, la actividad no sufrió paralización alguna, sino que continuó trabajando a pesar de la pandemia. Consideró que «fueron buenos los cambios de alguna manera ya que pudimos comunicarnos vía zoom con gente de distintos lugares, enviar documentación y de esa manera pudieron facilitarse y agilizarse muchas cosas».

María Laura consideró que «la actividad aseguradora está recuperando su funcionamiento normal, con lo cual, estimo que lo peor ya pasó. Ahora con respecto a los cambios que

Seguros **ORBIS**

CON **ORBIS SEGUROS** MI CASA ESTA SEGURA

DIEGO SCHWARTZMAN

WWW.ORBISSEGUROS.COM.AR

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➤ Consultá con tu **PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS**

No vi el auto del vecino y le di un

TOQUE CITO



QUÉ TEMA, ¿NO? A menos que tengas un **NUEVO SEGURO DE AUTOS** que te acompañe siempre.

EXPERTA SEGUROS

AUTOS

PRODUCTORES

LOS AVANCES TECNOLÓGICOS FUERON UNA HERRAMIENTA FUNDAMENTAL PARA LOS PASES PARA SUPERAR ESTA ETAPA DE CRISIS

«disposición de los diferentes actores dentro de la aseguradora, que de un día para otro pasaron de las oficinas administrativas a sus hogares, con las limitaciones que eso conlleva. Pero en ningún momento se dejó de atender al productor, resolviendo cuestiones administrativas y los siniestros».

En el caso de **Diego**, y en franca consonancia con lo manifestado hasta ahora, argumentó que «en las compañías con las que trabajo, la respuesta fue muy buena, adecuando y brindando atención desde los distintos sectores que se han requerido».

■ Captación de nuevos clientes

Saltados estos obstáculos, resta consultar lo más fundamental y que, resuelta la parte administrativa, no podemos dejar de mirar. Todo ello es lo relativo a la **captación de nuevos clientes durante este período**. Un momento en el cual, muchos clientes comenzaron a dar de bajas sus pólizas, ya sea

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.


rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

Porque creemos en la sana competencia
basada en la solidaridad, la honestidad y
la solvencia técnica,
hemos logrado consolidar nuestra pujante realidad



porque no podían abonarlas debido a la baja económica, o bien porque dejaron de utilizar determinados bienes, tales como los medios de transporte, y les parecía innecesario continuar abonando un seguro por ello.

Al respecto, **Mónica Troncoso** nos respondió que «con mucha preparación y adaptación a los tiempos y necesidades actuales, debimos aceptar estos cambios y estar presentes a pesar de las dificultades que presenta esta situación de crisis».

María Laura Lobrundo nos comentó acerca de la técnica utilizada para este nuevo objetivo como es la captación de clientes en tiempos de confinamiento. «Comenzamos a incrementar nuestra presencia en redes sociales, lo que nos permitió llegar a nuevos clientes. Aunque en ciudades pequeñas como la nuestra, la mayoría de los nuevos clientes siempre vienen de la recomendación de nuestros asegurados».

En el caso de **Diego Echenique**, nos confesó que no fue un período de nuevos clientes hasta que se dio la apertura de la circulación.

Como pudimos ver, a pesar de las diferentes ubicaciones, las particularidades de cada región o provincia y la modalidad utilizada por cada emprendedor, los productores asesores de seguros supieron superar esta difícil etapa y aprender de ella, permaneciendo en todo momento de la mano de sus clientes. En todas las consultas realizadas, surge el tema de los avances tecnológicos como una herramienta fundamental para superar esta etapa de crisis, donde el confinamiento y la imposibilidad de circular, realizar trámites o cualquier cuestión sencilla que podamos imaginar, se hubiera tornado imposible sin la ayuda de esta herramienta. La aplicación Zoom cumplió un rol trascendental en esta etapa, permitió realizar reuniones a cualquier escala, sin importar la ubicación de sus asistentes. Un nuevo vocabulario que a muchos de nosotros nos era ajeno como *id*, *muteado*, se volvió algo tan cotidiano como la palabra *Covid 19*. Las compañías de seguros debieron adaptar en tiempo record la modalidad de trabajo de sus empleados y aquellas tareas administrativas que aún no podían llevarse a cabo de manera digital, debieron hacerlo y en forma urgente. Esto impactó inevitablemente en el trabajo de los productores que también debieron adecuar sus sistemas y forma de desarrollo a los nuevos requerimientos de las aseguradoras, por un lado, y de los clientes por el otro. Por suerte y a esta altura, podemos decir que los productores de seguros cumplieron su rol de contacto directo entre el cliente y la compañía con excelentes resultados para el sector. Prueba de ello es la llegada de gran cantidad de cambios que, a pesar del paso de la pandemia, continuarán desarrollándose de esa manera. 📍


DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA



SABEMOS DIFERENCIARNOS
A TRAVÉS DE UN SERVICIO INTEGRAL,
FLEXIBLE Y CON TECNOLOGÍA DE PUNTA



AYUDAMOS A NUESTROS CLIENTES
en la toma de decisiones, con un servicio a medida
y una atención de postventa de excelencia

Esmeralda 719 7º Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel: 4393-0110 (líneas rotativas)
info@dcsistemas.com.ar
www.dcsistemas.com.ar

CORE DE NEGOCIO 
ERP INTEGRADO 
ANALYTICS 
PORTAL WEB 

Breves de Informe

El Grupo Sancor Seguros celebró sus 15 años de Proceso de RSE
 ● A través de un evento virtual que alcanzó a casi 500 personas conectadas en forma simultánea, el **Grupo Sancor Seguros** celebró los **15 años del inicio de su Proceso de Responsabilidad Social Empresaria**, en un encuentro que fue transmitido por el canal de YouTube de la Aseguradora bajo el nombre: **«La importancia de Ser Sustentables en la gestión: estrategia de negocios y rendición de cuentas»**. La ocasión también fue propicia para anunciar el lanzamiento del decimoquinto **Reporte de Sustentabilidad del Grupo**, que será presentado en la Asamblea General Ordinaria de Sancor Seguros, a comienzos de diciembre.

El evento contó con la participación del **CEO del Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón**, quien realizó la apertura. **«Lo que nos preocupa y ocupa es la generación de oportunidades para todos, partiendo del empoderamiento de las mujeres, de los jóvenes, de aquellas personas que a lo largo de la historia han sufrido situaciones de mayor vulnerabilidad, buscando la inclusión y la equidad social»**, comentó. Luego se dio paso a un panel de expertos sobre el rol de la sustentabilidad ante los desafíos del mundo de hoy, en el que intervinieron **Flavio Fuertes, Director Ejecutivo del Pacto Global Argentina; Sebastián Bigorito, Director General del CEADS - Consejo Empresario Argentino para el Desarrollo Sostenible y Betina Azugna, Gerente de RSE del Grupo**, bajo la moderación de **Mercedes Occhi, Fundadora y Directora Ejecutiva de Reporte Social**. Sobre el final llegó el saludo del **Presidente del Grupo, Eduardo Reixach**. **«Esta crisis ha puesto en evidencia la importancia del cuidado de la salud, la seguridad, el ambiente, en favor de la calidad de vida de todos. Y desde el Grupo venimos trabajando en ello históricamente, porque es el corazón de nuestra cooperativa y todas sus asociadas»**.

El cierre estuvo a cargo del dúo **TONOLEC**, que fusiona cantos nativos con música electrónica y refleja en su música muchos de los ejes del trabajo del Grupo por la sustentabilidad: protección de los derechos humanos, derechos del niño, empoderamiento de las mujeres e inclusión social, por mencionar algunos.

De esta manera, el **Grupo Sancor Seguros** mostró cómo viene trabajando formalmente, desde hace una década y media, en una gestión sustentable del negocio, detectando oportunidades, identificando riesgos y dando respuestas innovadoras.

Breves de Informe

Zurich premió a sus Mejores Productores
 ● La compañía de seguros homenajeó, en el marco de su **Champions Meeting**, a sus Mejores Asesores del canal de Vida y Patrimoniales. Como todos los años, **Zurich Argentina** reunió a su fuerza de venta más destacada de Seguros de Vida y Patrimoniales en el **Champions Meeting**, y contó con la **presencia de más de 500 productores asesores de todo el país** para escuchar las novedades comerciales y conocer a aquellos que fueron distinguidos por sus resultados de negocio gracias a su esfuerzo y profesionalismo.

«En un año tan particular desde Zurich no quisimos dejar de agradecer y premiar a nuestros socios estratégicos ya que gracias a su empeño y trabajo la compañía pudo mantener su posición como líder del negocio de Vida y Patrimoniales. Estamos orgullosos del equipo que tenemos y sin duda sabemos que este liderazgo solo se puede lograr con una red de socios estratégicos profesional y comprometidos con los desafíos», aseguró **Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina**.

Los **ganadores del 2020** de cada terna fueron: **Premios otorgados en el segmento Seguros de Vida:**

- **Mejor Agencia** - Clipper Life S.A.
- **Mejor District Manager** - DCP Consulting S.R.L.
- **Mejor Team Leader** - Nicalás Dillenberger, Loyalty Secured S.A.
- **Mejor Productor** - Osvaldo Calabrese, Clipper Life S.A.
- **Mejor Productor Asesor de Protección** - Zulema Guyot, Loyalty Secured S.A.
- **Mejor Nuevo Consultant** - Giselle Baba, Real Planning S.A.
- **Mejor Administración** - Carlos A. Martin S.R.L.

Premios otorgados en el segmento Seguros Patrimoniales:

- **Mejor Organización** - Magnasco Brokers S.R.L.
- **Mejor Productor Indirecto** - J.C. Pizzi y Asociados S.A., UNA Microcentro
- **Mejor Oficina de Representación** - Bahiseg S.R.L. (Bahía Blanca)
- **Mejor Modelo por mix de negocio (Retail - Commercial)** - Librizzi y Asociados S.A.

Para cerrar, **Fabio Rossi** celebró una **mención especial** para **Anibal Martínez** y **Rafael Flies** por la trayectoria recorrida en el mercado de Seguros. Un premio muy especial de la noche se lo llevó **Grupo ABSA S.A** en la terna, **Mejor Modelo Integral de Negocios**. Esta categoría representa la anticipación estratégica y transformacional de la compañía que ha sabido ayudar a las organizaciones a que se especialicen en los dos segmentos del negocio: Patrimoniales y Vida, permitiéndoles a sus socios estratégicos desarrollar un modelo de negocio integral y sustentable.

Zurich cuenta con **más de 800 colaboradores** y una **red de productores asesores integrada por más de 4.500 profesionales**. En ese capital se sostiene la capacidad de liderazgo e innovación que tiene la compañía en la industria, a través de la paleta de productos muy completa y que responde a la demanda de los clientes actuales.

Para Zurich los productores son socios estratégicos. Eso significa que en cada una de las tomas de decisiones dentro de la cadena de valor están involucrados de una u otra manera, en cabeza de los líderes comerciales internos, o específicamente en reuniones que se hacen en este ámbito antes del lanzamiento de un producto. Por este motivo el **Champions Meeting** es uno de los eventos más importantes y esperados de la compañía.

En la Argentina, la carrera sólo se dicta en dos universidades, una de ellas, la Universidad de Buenos Aires (UBA). De acuerdo a las estadísticas brindadas por la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, desde su creación en 1978, han obtenido el título en esta institución alrededor de 1200 actuarios.

Breves de Informe

La Segunda acompaña a sus Productores Asesores con charlas y cursos digitales
 La **capacitación del Productor de Seguros en tiempos de cambio** y el aislamiento social hizo que sea imposible el apretón de manos entre el cliente y el Productor Asesor, pero la transformación digital brinda herramientas para estar cerca siempre. Sin dudas, la formación y actualización profesional virtual es una de las actividades que la pandemia enfatizó ante la imposibilidad de realizarlo de la forma más clásica, presencial. Con un dispositivo conectado a internet se puede acceder a talleres, seminarios, charlas, conferencias y cursos de los más diversos temas, desde los lugares más remotos, y en cualquier momento. Estamos atravesando el boom del e-learning pero algunas compañías ya venían trabajando desde hace tiempo en la formación profesional on line y es ahí donde hoy puede visualizarse la diferencia y detectar que un camino recorrido previamente aporta capacitaciones de calidad y a la medida de las necesidades del momento.

El **Grupo Asegurador La Segunda** es el fiel reflejo de ello. Como es sabido, desde hace un tiempo, **acompaña a sus clientes en la transformación digital** poniendo a disposición nuevas plataformas y aplicaciones móviles. No obstante, también **se enfoca fuertemente en sus Productores Asesores brindándoles charlas y cursos digitales**. Al respecto, **Leonel Bianco, Gerente Comercial**, manifestó: **«Hace 15 años implementamos ECA2, la escuela de capacitación de La Segunda, y se comenzó a trabajar bajo la modalidad e-learning. Tenemos varios programas, el más exitoso es el de Formación Técnica en Seguros, una capacitación administrativa y técnica para los productores que se inician en la actividad. Sumado a esto, ofrecemos el de Formación Comercial en Seguros y hemos incorporado un programa para agencias destinado exclusivamente al manejo y optimización de Redes Sociales, dentro del cual ya hemos capacitado a más de 800 Agentes»**.

Asimismo, a raíz de la transformación digital que se vive por estos días y en medio de un contexto de aislamiento social, desde **La Segunda** han capacitado a más de 3000 Agentes y colaboradores de Agencia en marketing digital y nuevas oportunidades comerciales. **«Buscamos reforzar los canales digitales como punto de contacto con el cliente enfatizando en las oportunidades de relacionamiento, consolidación y fidelización»**, sostuvo Bianco, al momento que agregaba: **«Siempre fomentamos la venta cara a cara y la atención personalizada, pero en este contexto tuvimos que acelerar nuestras herramientas y procesos de venta digital. No nos vemos personalmente pero estamos siempre»**. A su turno, **Carlos Wehmüller, Gerente de Segser** - empresa integrante de Grupo Asegurador La Segunda-, hizo énfasis en la Diplomatura en Comercialización de Seguros: **«Se trata de un entrenamiento específico para Productores de Seguros, que buscan optimizar su desempeño, logrando profesionalismo frente a los cambios tecnológicos que ya están reconfigurando la actividad aseguradora»**, manifestó, al momento que agregaba: **«Es de cursado 100% online, mediante un aula virtual que brinda el ambiente para una formación intensiva e integral, interactiva, ágil y fluida»**. La Diplomatura en Comercialización de Seguros brindada por Segser cuenta con el respaldo del Grupo Asegurador La Segunda y con la certificación de la Universidad Nacional de Rosario (UNR).

Gabriel Espinosa, Gerente Incendio y Riesgos Varios del Grupo Asegurador La Segunda, subrayó la importancia de continuar capacitando y destacó el gran alcance que se logra al realizarlas de forma virtual. **«Todos los lunes brindamos capacitaciones sobre distintas coberturas de Incendios y Riesgos Varios y contamos con una gran participación entre personal jerárquico, suscriptores y personal del área de siniestros, personal de inspección y análisis de riesgos y Productores Asesores»**, contó. Al respecto, desde el Área de Capacitación Comercial puntualizaron que la charla sobre Seguro de Silo Bolsa tuvo 300 participantes; la de Multicobertura de Vivienda y nuevas coberturas de Bicicletas y Celulares contó con la participación de 600 personas; en Riesgo Operativo Farmacias asistieron 400 personas y en Transporte, unas 300.

La importancia de potenciar la imagen del PAS
 A su turno, **José Novo, Gerente de Marketing**, se refirió a otras herramientas digitales que, desde **La Segunda**, ponen a disposición de sus Productores Asesores: **«Desde hace un tiempo, nuestras Agencias pueden configurar su propia página web en unos pocos y simples pasos. Entre otras funcionalidades, pueden elegir qué tipos de seguros quieren promocionar, contar su historia y agregar datos de contacto. A su vez, los sitios también tienen un mapa de ubicación y cuentan con un formulario de consulta»**, manifestó. En pocas palabras, se trata de una nueva herramienta de comunicación para que las Agencias tengan la posibilidad de visualizar y potenciar su marca -otorgándole mayor valor e identidad-, además de reforzar el vínculo con los clientes y, por qué no, con los potenciales clientes. Sumado a esto, los Productores Asesores de La Segunda tienen acceso a una página web en la que se aloja todo el material publicitario actualizado. Al respecto, Novo subrayó: **«Este sitio pone a disposición de nuestra Fuerza de Ventas herramientas de promoción y venta para que puedan difundir en sus propios canales»**. Asimismo, desde noviembre de 2019 está disponible la nueva tienda digital de regalos empresariales de Segser. Esta plataforma 100% digital propone una nueva gestión de compras de merchandising, más ágil, simple y compatible con todos los dispositivos electrónicos. Este sitio permite visualizar y ampliar los artículos mediante fotografías de alta calidad, proporcionando a los Productores Asesores de La Segunda una experiencia de compra similar a las grandes tiendas digitales disponibles en el mercado, resultando en una gestión integral y ágil. Una vez más, **la Aseguradora reafirma la alianza estratégica que mantiene con su Fuerza de Ventas** demostrando que combinar lo mejor de la tecnología con lo mejor de las personas es parte de su esencia.

Se retoma la atención presencial de la Mesa General de Entradas de la Superintendencia de Seguros de la Nación
 ● Se informó a las entidades y personas sujetas a la supervisión de la **Superintendencia de Seguros de la Nación** y al público en general que, a partir del día lunes 30 de noviembre de 2020, se retomará la **atención presencial de la Mesa General de Entradas del Organismo**. La misma funcionará de lunes a viernes en el horario de 10 a 15 horas. De conformidad a los términos del segundo párrafo del Artículo 4° del Decreto DECNU-2020-876-APN-PTE, de fecha 07 de noviembre, la Mesa General de Entradas brindará atención a través de guardias mínimas de personal. A efectos de preservar la salud tanto de los administrados como de los trabajadores, se deberán cumplir las siguientes medidas de prevención del coronavirus COVID-19:

- **Control de temperatura.**
 - **Desinfección de manos y calzado.**
 - **Utilización de tapa nariz, boca y mentón.**
 - **Distanciamiento social.**
- No se permitirá el ingreso de personas que no cumplan con las citadas medidas de prevención. Sin perjuicio de lo expuesto precedentemente, se recuerda que a los fines del inicio de los expedientes y presentaciones correspondientes a los trámites detallados en el sitio web del Organismo, deberá utilizarse la **Plataforma de Trámites a Distancia (TAD)**.

COVID-19: El Mercado de Caución mejorado
 Por **Mariano Nimo, Gerente General de Afianzadora**
 ● El 2020 quedará marcado a fuego en nuestras mentes como el año que todo cambió. Las cicatrices sociales, económicas y emocionales han sido profundas, y requerirán de medidas del mismo tenor -excepcionales- para revertir el daño ya devengado. El título que habíamos pensado en primera instancia fue **«Gracias Covid-19»** pero inmediatamente censuramos ese inicio por respeto a cada una de las víctimas de este impiadoso virus. El occidente persigue la inmortalidad y desea eludir la muerte que le angustia, mientras que las culturas orientales como la hindú buscan, en cambio, liberarse de la vida, escapar de la existencia terrestre. También podemos mencionar el Lumbalú africano, que le baila a la muerte como el ritmo del paso, la transición. Volviendo al eje, el impacto del negocio desde los fríos números económicos fueron potentes: **alrededor de un 35% menos de cantidad de pólizas emitidas** como producto de un achicamiento proyectado del PBI (enero-diciembre 2020) que alcanzaría el -13%, valor que supera el arrojado en la mega crisis del 2001/2002 (-12%). En el primer trimestre de «cuarentena full» (abril-junio) se registró la caída trimestral más grande de la histórica economía moderna con un -19%. Esto dejó en evidencia la profundidad del parate económico, en un momento donde la prioridad sanitaria olvidaba por completo las otras aristas de la compleja realidad imperante. Luego de esta descripción un tanto agobiante, que entendemos es circunstancial y que lentamente se irá revertiendo en el 2021, queremos destacar el **principal activo que deja este trágico momento: la instauración de la Póliza Digital**. Sin dudas, la sorpresa cuarentena provocó una acelerada digitalización de las garantías en el sector de las contrataciones de Obras y Servicios. **La nueva normalidad obligó a mutar en tiempo récord a la Póliza Digital** que, a fuerza de ser el único elemento disponible para seguir garantizando los proyectos de los clientes de nuestros PAS, generó una mejora impensada. Este suceso provocó **un mercado más transparente, ecológico, trazable, de pólizas con comprobación de veracidad instantánea, imposible de falsificar y extraviar, y con disponibilidad inmediata en cualquier rincón del país**. Aunque parezca contradictorio, el **Covid-19 ha mejorado sustancialmente la calidad del mercado de caución a partir de la digitalización de sus pólizas**. Y la comunidad en su conjunto colaboró para su instauración como medio de solución en tiempos de cuarentena. Todo indica que esta modalidad llegó para quedarse, siendo responsabilidad de todos los protagonistas del mercado dejar instaurado este avance como un punto de partida para otras batallas. **Hoy, el mercado de caución es más transparente que antes**, y aunque suene raro, en gran parte se lo debemos a este suceso poco feliz llamado **Covid-19**. **#CulturaAfianzadora** - Fuente: **Afianzadora** - Seguros de Caución - <http://www.afianzadora.com.ar/>

Primera campaña publicitaria de TV de Orbis Seguros con el Peque Schwartzman
 ● «Desde **Orbis Seguros** nos enorgullece presentar nuestra primera campaña de publicidad televisiva en la que, a partir de este mes, se podrá ver el nuevo spot con nuestro embajador Deportivo, **Diego 'el Peque' Schwartzman**, que hoy se ubica entre los diez tenistas mejores del mundo y el mejor rankeado del país», comunicó la Aseguradora. La nueva campaña publicitaria que se podrá ver en distintos canales de TV, tendrá la imágenes de **'el Peque' Schwartzman** jugando tenis «mientras se resaltan las virtudes de nuestro Embajador y de Orbis Seguros, que son respaldo, liderazgo, confianza y crecimiento junto con su recomendación para que todos estén asegurados en nuestra compañía».

Este aviso se verá los miércoles en A Dos Voces (miércoles a las 22 hs en TN), en PH Podemos Hablar (sábados a las 22 por Telefé), 90 Min (martes a las 19 y jueves a las 13, por ESPN), FC Show (miércoles a las 23, por ESPN), ESPN FC (lunes a las 22 hs por ESPN). Además, se emitió el aviso de **Orbis Seguros** durante los partidos en los que compitió el Peque Schwartzman en el ATP World Tour Finals de Londres y también saldrá en horarios rotativos en el canal CSN. El aviso publicitario se puede ver en <https://youtu.be/U0QZ6Sp5THg>

Disertación Online de Orbis Seguros sobre Modelos Insurtech
 ● **Orbis Seguros** organizó una jornada virtual con sus **Brokers** y **PAS** en la que se mostraron las tendencias globales en la transformación digital, diferentes modelos **Insurtech** y la influencia de la pandemia en los procesos y tiempos de implementaciones. La jornada de actualización se tituló **«La Dirección del Cambio - Tecnología, digitalización e innovación en el mercado de seguros»**. A la misma, además de los **PAS** y **Brokers**, asistieron directivos de bancos e invitados especiales. El evento contó con la disertación de **Juan Mazzini, consultor Senior de Celent; Jorge García Vega, Gerente IT de Orbis**; y con **Gastón Giacchello, Gerente de Nuevos Negocios de la compañía**. La exposición destacó las etapas de una compañía **insurtech** y cómo la innovación digital ha llegado al mercado de seguros permitiéndonos sistemas de ventas a un **click**, sistemas de denuncias y sistemas de seguimiento de siniestros digitalizados. Por último, luego de reparar ejemplos mundiales y locales de empresas modernamente tecnificadas, se presentó la idea de cómo debería replantearse el modelo actual de seguros en nuestro país.

Grupo BAIONI
 Siempre Juntos

Baioni S.A. Seguros Baioni **B-LIFE** bcenter **VIVA SEGUROS** **Baionline** **BASSIST**
assisto **tuseguro devije**
<http://www.grupobaioni.com>
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION
 Atención al asegurado **0800-666-6400**

ALBACAUCION
 ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.
Estamos donde tus proyectos nos necesitan
 Buenos Aires | La Plata | Córdoba | Neuquén | Posadas | Tucumán
 Sgo. Del Estero | Resistencia | Mendoza | Rosario | Santa Fe
Centro Comercial Online 0810-220-9411 www.albacaucion.com.ar
 Inscripción en SSN | Atención al Asegurado | Organismo de Control |
 N° 0329 | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

INFORME OPERADORES DE MERCADO N° 679 22 Edición Segunda Quincena Noviembre 2020

INFORME OPERADORES DE MERCADO N° 679 23 Edición Segunda Quincena Noviembre 2020

Reconocimiento internacional para Grupo San Cristóbal por sus iniciativas de Diversidad e Inclusión

El Grupo San Cristóbal completó el Plan de Acción de Igualdad de Género, una iniciativa que la ONU Mujeres, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Unión Europea llevan adelante a través del Programa Ganar-Ganar: «La igualdad de género es un buen negocio», con el objetivo de aumentar el empoderamiento económico y el liderazgo de las mujeres como base para un crecimiento sostenible, inclusivo y equitativo.

Además del plan de acción que diseñó, en tiempo récord, y que ya está ejecutando, el Grupo San Cristóbal llevó adelante varias acciones para ser reconocido con un certificado oficial, entre las que se destacan la sensibilización en perspectiva de género a sus equipos de comunicaciones, la conformación de un Comité de Diversidad e Inclusión, la extensión de la licencia por paternidad y la elaboración de una guía de lenguaje inclusivo.

«El compromiso que asumimos con el Programa Ganar-Ganar es la manera de hacernos cargo de nuestra responsabilidad para contribuir a un proceso de transformación cultural para construir un mundo y una organización diversa, inclusiva, equitativa y libre de discriminación. El autodiagnóstico nos permitió visibilizar las oportunidades y con el plan de acción estamos trabajando en abordajes estructurales que nos permitirán hacer cultura y extenderlo desde el interior de la organización hacia los hogares de nuestros colaboradores, nuestra cadena de valor y la comunidad. Es muy importante el compromiso individual, cada uno desde su rol y lugar, e internalizarlo para hacerlo cultura colectiva», expresó Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones Corporativas y Sustentabilidad del Grupo San Cristóbal.

Con presencia además en Brasil, Chile, Costa Rica, Jamaica y Uruguay, el Programa Ganar-Ganar en Argentina cuenta con 166 empresas adheridas a los Principios de Empoderamiento de las Mujeres (WEPs, por sus siglas en inglés), de las cuales fueron reconocidas las 37 que finalizaron su Plan de Acción de Igualdad de Género y las 52 nuevas que firmaron los WEPs durante 2020.

Paula Narváez, Representante interina de ONU Mujeres en Argentina, afirmó: «Congratulamos a las empresas por sumarse a los WEPs y poner en práctica acciones afirmativas que aumenten el empoderamiento económico y liderazgo de las mujeres en el lugar de trabajo, el mercado y la comunidad. Esto no solo beneficia a las mujeres que trabajan en esas organizaciones, sino que sienta un precedente sobre buenas prácticas que las compañías pueden aplicar para garantizar la igualdad de género en el ámbito laboral».

Aude Maio-Coliche, Embajadora de la UE en Argentina, concluyó: «Queremos felicitar a las empresas que se han unido al programa Ganar-Ganar este año y a aquellas que han finalizado su plan de acción, a pesar de este difícil contexto de pandemia, para lograr alcanzar la sociedad inclusiva y sostenible que aspiramos a ser».

San Patricio Seguros inició sus operaciones en el País

De capitales nacionales, San Patricio Seguros anunció el inicio de sus operaciones en todo el país a partir del mes de noviembre 2020, incorporándose como una nueva opción en la industria del seguro, con propuestas más flexibles de alcance nacional y que responden a las necesidades de la vida actual.

En la etapa inicial, presenta 5 seguros para motos: 2 de Responsabilidad Civil y 3 de Robo; incorporando alcances en sus coberturas hasta hoy no disponibles en las pólizas para motos, como accidentes del conductor y daños parciales ante robo total. Otro de los diferenciales que se destaca dentro de su flexibilidad de propuestas, es la posibilidad de elegir que la cobertura incluya el servicio de Auxilio y Remolque. Además todos los tipos de motos pueden asegurarse en San Patricio Seguros, ya que sus coberturas no poseen ningún tipo de limitaciones.

San Patricio Seguros es una compañía integrada por profesionales con trayectoria y experiencia en la industria del seguro que decidieron unir su talento para este nuevo desafío. A través de su promesa de marca «A vos te importa, a nosotros también», la compañía se presenta al mercado sintetizando así una nueva alternativa con coberturas que dan respuesta a la necesidad de los motociclistas. «El contexto actual de pandemia no solo plantea nuevos desafíos, sino que también instaló nuevos hábitos en la sociedad. Uno de ellos es el mayor uso de motos, siendo un vehículo que permite viajar ágilmente y trasladarse con seguridad, cumpliendo las pautas de distanciamiento social», declaró Martín Pogliano, Gerente General de San Patricio Seguros. «Ante este nuevo escenario de movilidad, venimos a brindar una nueva opción en el mercado que responde a las necesidades y las oportunidades de mejora que los clientes esperan. Con esta premisa superadora, creamos esta nueva propuesta para resolver necesidades».

San Patricio Seguros inicia sus operaciones con representantes en todo el país. Así, la compañía propone un mix único que combina la flexibilidad y la mejora continua como características presentes a lo largo de toda la operación, tanto en relación al cliente como a los Productores Asesores de Seguro (PAS) que representan la marca.

Como parte de los beneficios para sus asegurados, la compañía creó «Club SANPA», un programa de descuentos y promociones totalmente gratuito, para que estos puedan disfrutar de servicios, actividades y propuestas de manera más simple y económica.

La contratación de los seguros de San Patricio Seguros se puede realizar a través de la red de productores, o también en el sitio www.spseguros.com.ar

Breves de Informe

Sancor Seguros implementó la segunda etapa de SAP y continúa potenciando nuevas formas de trabajo



Desde fines de 2018, la aseguradora líder del mercado argentino comenzó a utilizar SAP S/4 HANA, una solución tecnológica integral que permite adoptar las mejores prácticas para gestionar

los procesos de trabajo que soportan la operación. Luego de una primera etapa que abarcó los módulos de Compras y Contrataciones, Tesorería, Control de Gestión, Impuestos, Presupuesto y Contabilidad, Sancor Seguros, dentro de su programa de transformación organizacional, ingresó en la segunda etapa de implementación de la herramienta SAP. La misma comprende los procesos de Cobranzas y Gestión de Deuda integral, incluido el proceso de Reclamaciones.

Entre los principales beneficios, se encuentran los de unificar procesos centrales adoptando las mejores prácticas del mercado a nivel mundial; trabajar con mayor eficiencia e integración entre las áreas de la Organización; obtener información de mayor calidad y en tiempo real para la toma de decisiones y sentar las bases de una plataforma tecnológica de clase mundial que se ajuste a la dinámica del mercado, permitiendo adaptarse al nuevo perfil de los actuales y potenciales clientes. Dado el contexto actual, tanto la fase final de la implementación como el desarrollo de las formaciones a usuarios finales debió realizarse íntegramente de manera virtual.

«Se trata de un nuevo gran paso de nuestra empresa en el camino hacia una solución integral que unifique nuestros procesos y potencie nuevas formas de trabajo. Agradecemos especialmente el acompañamiento de nuestros Productores Asesores de Seguros y empleados en todo este camino de transformación organizacional», comentaron desde Sancor Seguros

Grupo SURA promueve conversaciones ciudadanas para avanzar juntos en el camino de la sostenibilidad



En estos espacios digitales abiertos se buscará generar reflexiones cercanas a la vida de las personas y las empresas en asuntos claves para el desarrollo armónico y resiliente, de la mano de líderes y pensadores en diversas áreas.

Cambio climático, ciudades resilientes, construcción de lo público, futuro de las pymes, entre otros, hacen parte de una agenda abierta a otros temas que propongan los ciudadanos interesados en participar.

La Organización considera que más importante que su inclusión en el Índice Global de Sostenibilidad Dow Jones 2020, es continuar creando valor a las sociedades de las que hace parte en América Latina.

La pandemia ha evidenciado, aún más, que es sumando conocimientos, cultivando el pensamiento colectivo y actuando juntos desde la corresponsabilidad, que se debe afrontar y podrá superar este momento desafiante para toda la humanidad. Esto exige por propiciar conversaciones que parten de escuchar al otro, para dar respuesta entre todos a preguntas que surgen ante las incertidumbres de un entorno como el actual.

Con esta premisa, a propósito de que Grupo SURA fue ratificada por décimo año consecutivo en el Índice Mundial de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI, por su sigla en inglés), comenzará en diciembre una serie de charlas digitales de acceso abierto con temáticas asociadas al desarrollo armónico y resiliente, tales como: cambio climático, futuro de las pymes, construcción de lo público, cadenas de suministro, empresas y derechos humanos, estado de la democracia, entre otros. Estos asuntos serán priorizados y otros podrán ser agregados, a partir de una amplia consulta de los latinoamericanos interesados en participar (formulario de inscripción).

«Buscamos propiciar conversaciones para construir entre todos nuevas realidades, para que más personas y empresas identifiquen su rol en la sostenibilidad como construcción colectiva. Desde SURA se trata de un compromiso permanente, que empieza por comprometernos de gestionar el entorno y la incertidumbre. Esto nos desafía a anticiparnos para aportar a construir sociedades más resilientes desde acciones en lo económico, lo social y lo ambiental», comentó Gonzalo Pérez, Presidente de Grupo SURA. Por eso, las Compañías en la región han buscado contribuir a la sostenibilidad en la coyuntura actual desde su adaptación y transformación para entregar conocimiento y capacidades que sean útiles para las personas y las empresas. Esto lo hacen posible desde los diversos productos, soluciones y servicios en las distintas líneas de negocio de Suramericana (seguros, tendencias y riesgos) y de SURA Asset Management (pensiones, ahorro voluntario, inversión y gestión de activos), así como desde la coherencia y buenas prácticas que orientan los vínculos de largo plazo con empleados, clientes, proveedores, aliados y demás grupos de relacionamiento.

«Nuestra convicción es que más importante que hacerlo bien solos, es actuar juntos. Por eso más relevante que la inclusión en el principal índice de sostenibilidad del mundo, es que desde nuestras capacidades aportamos a la solución de problemas como la desigualdad, el desempleo, la informalidad empresarial, la atención en salud, entre otros, más hoy cuando la recuperación de la región depende de todos y cada uno de nosotros», agregó Gonzalo Pérez.

Cuáles son las diferencias entre el seguro de vida, de accidentes personales y la ART

Los seguros brindan previsibilidad y estabilidad financiera en la economía de una persona y su familia. Así, ante el fallecimiento, un seguro de vida paga una suma de dinero; ante un accidente, el seguro de accidentes personales paga una suma de dinero; y ante un siniestro atado al ámbito laboral, la ART paga una suma de dinero. Sin embargo, las coberturas no son las mismas. Un seguro de vida no cubre los gastos por accidentes, al igual que un seguro de accidentes personales no cubre la muerte por otros motivos que no sean un accidente y la ART no cubre siniestros por fuera del ambiente de laboral o por fuera del trayecto desde y hacia el trabajo. Esto deja en evidencia que el motivo y el lugar de un siniestro son claves.

«Las Aseguradoras de Grupo Provincia, como empresas que apuntan al desarrollo productivo mediante la articulación de iniciativas alineadas con las políticas estratégicas del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, buscamos que nuestras clientas y nuestros clientes sepan la importancia y las ventajas de estar asegurados. A través de Provincia Vida, Provincia Seguros y Provincia ART ofrecemos una cobertura muy amplia y queremos que se conozcan las implicancias de cada una».

¿Qué es un seguro?

Es un instrumento financiero que ayuda a reducir la incertidumbre económica sobre el futuro. En términos concretos, el interesado en cierta cobertura firma un contrato (póliza) con una compañía de seguros en la cual se compromete a pagar una determinada cantidad de dinero (prima) con el fin de garantizar cierto pago futuro en el caso de que ocurra alguna de las circunstancias por la cuales está asegurado (siniestro).

El contrato de seguro es consensual, por lo que los derechos y obligaciones son recíprocos, tanto por parte de la aseguradora como de quien se asegura. Hay diferentes tipos de seguros, con diversas opciones de coberturas para cada necesidad y presupuesto.

Tanto los seguros de vida como los de accidentes personales y riesgos del trabajo son productos que buscan brindar protección y tranquilidad a quien lo contrata. Sin embargo, aunque seguros parezcan similares a simple vista, tienen grandes diferencias y particularidades importantes que vale destacar.

Seguro de Vida Individual de Provincia Vida

Cubre el riesgo de muerte por cualquier causa las 24 horas de los 365 días del año. Es un producto que busca proteger el futuro de los seres queridos en caso de que algo llegara a pasarle a la asegurada o el asegurado. Los costos dependen de la edad de la persona, su actividad y el capital asegurado elegido. Existen además la posibilidad de seguros de vida con opción de generar un ahorro (capitalización) que se cobra al finalizar el contrato en caso de supervivencia.

Seguro de Accidentes Personales de Provincia Seguros

Es una cobertura que se aplica como consecuencia exclusiva de un accidente. Esto implica toda lesión corporal que haya sufrido la asegurada o el asegurado, independientemente de su voluntad por la acción repentina y violenta de un agente externo. A su vez, ésta debe poder ser comprobada por el cuerpo médico. Este tipo de coberturas alcanza a personas de entre 14 y 65 años de edad y, en caso de fallecimiento, la indemnización es abonada a las y los beneficiarios designados o herederos legales. Cualquier Individuo puede contratar un seguro de Accidentes Personales por el solo hecho de ser una persona, en forma Individual o colectiva dentro de un grupo. Inclusive, se puede utilizar también para empleados, afiliados o asociados de un contratante que quieran tener una cobertura por accidente. También existen modalidades especiales para deportistas, personas que trabajan en relación de dependencia, monotributistas y autónomos.

Seguro de Riesgos del Trabajo (ART) de Provincia ART

Las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART) son empresas privadas contratadas por los empleadores -personas físicas o jurídicas, del sector público y del sector privado- para asesorarlos y brindar prestaciones en relación con las medidas de prevención de accidentes laborales y enfermedades profesionales. En caso que éstos ocurran, las ART son responsables de reparar los daños, tratándose de reparación tanto médica y como dineraria. Se considera accidente de trabajo a un hecho súbito y violento ocurrido en el lugar donde el trabajador realiza su tarea y por causa de la misma o en el trayecto entre el domicilio del trabajador y el lugar de trabajo o viceversa (in itinere), siempre que el damnificado no hubiere alterado dicho trayecto por causas ajenas al trabajo. Por otra parte, se llama enfermedad profesional a la producida por causa del lugar o del tipo de trabajo. Existe un Listado de Enfermedades Profesionales en el cual se identifican cuadros clínicos, exposición y actividades en las que suelen producirse estas enfermedades y también agentes de riesgo (factores presentes en los lugares de trabajo y que pueden afectar al ser humano, como por ejemplo las condiciones de temperatura, humedad, iluminación, ventilación, la presencia de ruidos, sustancias químicas, la carga de trabajo, entre otros).

Si bien la misión está enfocada en los esfuerzos preventivos, cuando los accidentes o las enfermedades ocurren, se busca reparar los daños derivados, incluyendo la rehabilitación del trabajador damnificado; promoviendo su recalificación y recolocación. La contratación del seguro de riesgos del trabajo se encuentra a cargo del empleador y es obligatoria, en el marco de la Ley 24.557 (LRT).

En definitiva, las coberturas de Provincia Vida, Provincia Seguros y Provincia ART proporcionan distintos servicios que a su vez se complementan. Para más información de:

Provincia Vida, comunicate al 0800.666.1616, ingresá a www.provinciavida.com.ar o consultá a tu productora o productor asesor de seguros.

Provincia Seguros, comunicate al 0810.222.2444, ingresá www.provinciaseguros.com.ar o consultá a tu productora o productor asesor de seguros.

Provincia ART, comunicate al 0800-333-1278, ingresá en www.provinciart.com.ar o consultá a tu productora o productor asesor de seguros.



gourmend

EL TROPEZÓN

DESDE 1974

Callao 248, C.A.B.A. / 011 4371 5046
[eltropezonrestaurant](http://eltropezonrestaurant.com)

profile

L'ADESSO

Cocina italiana de autor y moderna



Historia
 Después de cuatro años de su apertura en Bulnes, L'adesso mudó su propuesta al barrio de Palermo, en el **Feel Buenos Aires Apartments**, un espacio completamente renovado, con mayor capacidad y una ambientación más moderna. La constante que impera por sobre tanta novedad es el indiscutido talento y pasión de su alma máter **Leonardo Fumarola**.

El nombre **L'adesso** significa «lo de ahora», ya que el concepto del restaurante es ofrecer algo nuevo a lo que se considera la cocina italiana en el país, y cuya idea no es la extravagancia sino que sea una cocina moderna.

Los comienzos de Fumarola en la cocina se remontan a sus 13 años, cuando decidió que sería cocinero por su afán de cocinar en su casa, y comenzó la carrera que le llevaría 5 años de estudio. A los 14 tuvo su primer trabajo como ayudante de cocina en su pueblo natal y desde ahí su carrera fue ascendiendo de manera estrepitosa. Trabajó en las Islas Canarias, en Inglaterra y Rusia, fue cocinero de la brigada de Alfonso Laccarino, uno de los mejores cocineros de Italia con tres estrellas Michelin y trabajó varios años en *Relais Le Jardin*, uno de los más destacables catering de Roma, siendo su experiencia más destacable ya que tuvo el placer de cocinar para Bush, Tony Blair,

Ambiente y protocolo

Las mesas revestidas de manteles blancos, sillas forradas en el mismo tono y la luz tenue que suavemente iluminan los cuadros de la artista **Marisa Ciccio**, crean una atmósfera íntima y elegante, que invita a disfrutar de gratos momentos.

Desde octubre, **L'adesso** le da la bienvenida a sus comensales y los invita a disfrutar de su acogedor patio calefaccionado para degustar su nueva carta de primavera, cargada con lo mejor de la gastronomía italiana. Para ello, se tomarán en cuenta todas las medidas de salubridad para continuar preservando el bienestar de todos. Entre algunas de las medidas tomadas para lograr el objetivo de preservar la salud de los comensales y el personal, el restaurante habilitará en su patio de 10 a 12 mesas con una distancia de un metro y medio entre cada una, delimitadas por un gran gazebo.

Además, **L'adesso** tendrá un pasillo con la debida señalización de ingreso y egreso, hará continua desinfección de toda la vajilla y cristalería y realizará cambios de mantelería e higienización de las mesas entre cada servicio.

Para disfrutar en el restaurante se recomienda realizar reservas con anterioridad

Público

Los clientes que concurren al local, lo hacen exclusivamente a **L'adesso**. No es una

ficha técnica

NOMBRE	L'ADESSO
DOMICILIO	Fray Justo Santamaría de Oro 2047, Palermo, CABA, Argentina
TELÉFONO	(011) 38075492 (whatsapp)
ESPECIALIDAD	Cocina Italiana Moderna
CHEF/DUEÑO	Leonardo Fumarola
VARIOS	Medios de Pago: Tarjetas, transferencia, y Mercado Pago.
HORARIOS	Martes a Jueves de 20 a 24 hs. Viernes y Sábados de 20 a 1 hs. Domingos de 12:30 a 16 hs.



elección azarosa dado que está ubicado en una zona o barrio de restaurantes pero sobre una calle poco concurrida.

Muchos son amantes de la verdadera cocina italiana y otros buscan degustarla por primera vez, pero sin lugar a dudas todos coinciden en el deseo por encontrarse con preparaciones auténticas y elaboradas con materias primas casi todas provenientes de la península.

Se trata de un público de edad media que en su mayoría viajó a Italia, conoce la cocina italiana o son descendientes de italianos y persiguen el deseo de probar los sabores que sus madres o abuelas cocinaban en su infancia. ➔



Sabores auténticos elaborados con materias primas italianas



el restaurante, como las pastas frescas para cocinar en casa, donde destacan *tagliolini*, *tonnarelli* o *fettuccine*, los *ravioli* de carne, calabaza o ricota y espinaca. Las salsas caseras para acompañar son *bolognese*, *pesto*, *cuatro quesos*, *pomodoro* y *albahaca*, y *amatriciana*.

L'Adesso también ofrece la posibilidad de solicitar un pedido envasado al vacío, listo para calentar cuando se desee consumir, en porciones para dos personas, como por ejemplo, *Albóndigas con salsa de tomate*; *Lasagna Emiliana*; *Parmigiana*; *Pescado del día* con

langostinos papas y tomate; *Caponata alla siciliana* o la *Pizza al estilo romana completa*.

Vinos

Para acompañar estos platos, L'Adesso abre las puertas de su cava con capacidad para más de 800 botellas, para que cada cual se acerque y elija el vino para un maridaje personalizado y a gusto. Algunas de las bodegas con las que trabaja la casa son: *Rutini*, *Catena Zapata*, *Montechez*, *Alta Vista*, *Alamos*, *Finca Montelindo*, *La Rural*, *Augusto Pulenta*, *Del Desierto*, *Melipal*, *Lurton*, *Finca El Zorzal*, *Aleph*, *Flechas de los Andes*, *Putruele*, *Latente*, *Humberto Canale*, *Barolo*, *Cantina Santi*, *Chianti San Lorenzo*, *Fattorie Melini*, *Venezie Santi*, *Cantina Donelli*, *Col d'orcio*, *Carpenè Malvolti*, entre otras.

Negocio

L'Adesso ya cuenta con varios años de vida, y no hay en vista ningún proyecto relacionado a la inauguración de nuevas sucursales. Si se proyecta una expansión «puertas adentro», la misma consiste en la optimización de un espacio ya existente, como el patio, como un spot para disfrutar de exquisitas pizzas y así ofrecer a los comensales otra creación típica italiana y que, a su vez, es muy querida en la Argentina. «Con esto buscamos cubrir y satisfacer el deseo de un público que busca una opción 'más simple' pero con la excelente calidad que caracteriza a la cocina de L'Adesso», definen desde el restaurante.



Gastronomía

Autor de una cocina italiana moderna, **Fumarola** elabora preparaciones y recetas originales de su país, sobre las cuales aplica técnicas y presentaciones «de ahora». Con más de 20 años de trayectoria, continúa expresando su pasión por la «cucina» italiana y se distingue por sus delicias indiscutidas para las cuales utiliza los mejores productos que encuentra en el mercado como *sémola italiana*, *tomate Divella*, *pescados frescos* y del día, y *quesos* de excelente calidad. Entre las preparaciones de la cocina hay **Entradas** típicas, como la *Burrata con tomates confitados* y *hojas verdes*; la *Porchetta alla romana* con *caponata de verduras*; la infaltable *Parmigiana de berenjenas al horno* o el *Pescado con frutos del mar grillados con pesto*. Entre los **Platos Principales** sobresalen las **Pastas** y algunas opciones de estación son los *Tagliolini con langostinos y espárragos*; los *Pappardelle di castagne con ragù de ciervo y arándanos*; los *Ravioli de ricota y espinacas con pomodoro y albahaca* o la *Lasagna a la boloñesa*. También se destacan **Opciones de Mar**, como el *Risotto con frutos de mar*. Como segundo plato destaca el *Ossobuco braseado al vino tinto con polenta* o el *Pescado cocinado en caldo con frutos del mar y papas*. Para el cierre **Dulce**, se puede escoger entre el *Cannoli siciliani con ricotta o crema pastelera*; la *Panna cotta* (de chocolate, frutos rojos, caramelo o limocello); la *Torta Caprese con crema al limoncello*; el *Tiramisú* o la *De-*



gustación con cuatro opciones para disfrutar. También hay alternativas aptas para celíacos.

L'Adesso también propone su **barra de tragos**, desde donde marchan clásicos de la coctelería italiana como el *Garibaldi*; *Negroni*; *Aperol Spritz* y *Milano Torino* para disfrutar con aperitivos como *Bruschettas con tomate y albahaca*; *Tarallini al Finocchietto*; *Paté de Hígado*; *Crema de baccala*, *café* y *alcaparras*.

Para los sibaritas, L'Adesso ofrece a la venta varias de las delicias que preparan en



Hacemos de las empresas un mejor lugar para trabajar.

Prevención ART

de SANCOR SEGUROS

Cuidando a tu gente. Cuidando a tu empresa.

Contactate con tu Productor Asesor de Seguros o llamá al 0800 5555 278

www.prevencionart.com.ar | info@prevencionart.com.ar





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Otto Flores

Soltero - 40 Años - 2 Hijos - Signo Cáncer (20-07-1980)
TeamLeader Equipo de Programación de Invai



● **UN HOBBY**

Fútbol

● **LA JUSTICIA**

Un derecho equitativo fundamental (aún no lo es)

● **SU MAYOR VIRTUD**

Sinceridad

● **LA SEGURIDAD**

Lo que te permite avanzar sin dudarlo

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Samuel L. Jackson / Nicole Kidman

● **AVIÓN O BARCO**

Barco

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Casual

● **UN SER QUERIDO**

Dos, mis hijos

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Un vínculo hermoso con esa persona o elemento

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Conocer otros continentes

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

El comunismo

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Ganas de hacer más

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Tengo varios

● **LA MUERTE**

Lo único que no tiene solución en esta vida

● **EL MATRIMONIO**

Compromiso, complemento y sana complicidad

● **EL DÓLAR**

La moneda que preferiría ganar siempre

● **LA INFLACIÓN**

Un terrible problema

● **¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?**

En ventas programadas

● **ME ARREPIENTO DE**

Esa decisión que no tomé en el momento indicado

● **EL PASADO**

Aprendizaje

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Conmigo, con mis hijos, mi trabajo

● **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**

No es un tema de género, si no de compromiso y profesionalismo

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

El cuartito

● **EL FIN DEL MUNDO**

Algo incierto

● **UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**

Los viajes de vacaciones con mis padres y hermanos

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Simón Bolívar

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

La carne

● **DIOS**

El creador

● **LA CORRUPCIÓN**

El resultado de la pérdida de valores humanos

● **LE TENGO MIEDO A...**

Las alturas

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Una playa en Venezuela

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Negocio propio

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

España

● **EN TEATRO**

Arte

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Que lastimen a mis seres queridos

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

The Big Bang Theory

● **ESCRITOR FAVORITO**

J. J. Benítez

● **LA INFIDELIDAD**

Un acto de inseguridad en sí mismo

● **UNA CANCIÓN**

Desesperanza (de María Luisa Escobar)

● **LA TRAICIÓN**

Un quiebre que es casi imposible restaurar

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Cerveza

● **EL AUTO DESEADO**

Land Rover

● **PSICOANÁLISIS**

Necesario de vez en cuando

● **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?**

Su expresión corporal

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boca

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Yo, de nuevo.. Pero evitando algunos desaciertos

● **UN MAESTRO**

Mi abuelo materno

● **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**

El Grito Ignorado

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Charly / Cerati (necesariamente los dos)

● **LA MUJER IDEAL**

La que se aventure conmigo

● **EL PERFUME**

Carolina Herrera

● **MI MODELO PREFERIDA ES...**

Mi madre

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

IG

● **LA CULPA ES DE...**

El responsable

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Terquedad

● **UN SECRETO**

No lo digas

● **UNA CONFESIÓN**

En el texto

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Mejor: Mi Obra Maestra.

Peor: No recuerdo.

● **¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?**

La hermandad incondicional

● **NO PUEDO**

Dormir temprano

● **EL GRAN AUSENTE**

Todas aquellas personas que extraño

● **MARKETING**

Interesante, pero poco conocido para mí

● **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**

Ver a mi madre

● **¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**

Respirar y pensar

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**

Algún país europeo



En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

Nuestro Seguro de Hogar se adapta a vos. bbvaseguros.com.ar

